

超级自媒体营销段子写手 02

# 讲一个卖得好的故事

柒先生 著

社交媒体大号背后的写手

句话破壳

句话共情

句话说动消费者点击

句话说动消费者购买



人民东方出版传媒  
东方出版社

014043319

超级自媒体营销段子写手

F713.50  
888

# 讲一个卖得 好的故事

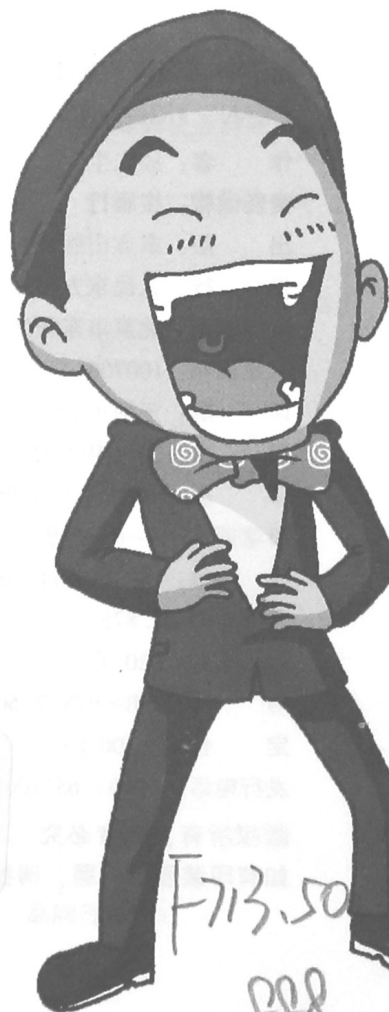
柒先生 著



北航

C1731488

人民东方出版传媒  
东方出版社



F713.50  
888

图书在版编目 (CIP) 数据

讲一个卖得好的故事/柒先生 著. —北京: 东方出版社, 2014. 3  
ISBN 978-7-5060-7338-7

I. ①讲… II. ①柒… III. ①品牌营销 IV. ①F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 049094 号

讲一个卖得好的故事

(JIANG YIGE MAIDEHAO DE GUSHI)

作 者: 柒先生

责任编辑: 崔雁行 乔 俏

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 三河市金泰源印务有限公司

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1—6000 册

开 本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张: 7.875

字 数: 120 千字

书 号: ISBN 978-7-5060-7338-7

定 价: 29.00 元

发行电话: (010) 65210056 65210060 65210062 65210063

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65210012

我和你们不熟，但是不妨聊聊

## 前言

我和这个世界不熟，和你更不熟，但当你打开这本书的时候，也许我们可以试着聊聊，不妨说点真心话。

我去过的城市不超过7个，会唱的歌不超过3首，我没有结婚，我住在沿海城市，我目标朝九晚五地工作但经常通宵赶方案，从来没有进过一家电影院看一部喜欢的电影，没有上过真正意义上的大学，吃过肯德基麦当劳的次数加起来一只手就可以数清，从来没有以旅行为目的去过任何城市，互相能够谈得上借钱的朋友不超过3个，其中两个一个叫作张小蛋一个叫作葛二毛，喝醉以后想要打的电话不超过2个，喝过的星巴克咖啡不超过7杯，对奢侈品一无所知，不懂汽车不懂房地产不懂母婴用品不懂餐饮，但是我在网络营销这个行业待了近5年，至少服务过1家以上汽车品牌、2家以上地产、3种以上奶粉、4家以上餐厅、5种以上快消品，我知道，懂这个行业和做得好这个行业的营销是两件事。

在营销这个行业，你可以不懂排量油耗轴距内饰，你可以不懂水岸华宅与望山豪宅的差异，你可以不懂奶粉不懂内衣，不知道张家界在哪里，你可以不去酒店不去咖餐厅没吃过一次水煮鱼，甚至从来没去电影院看过一场电影，你可以不懂 SEO、SEM、SOLOMO、微博、微信，但是，你必须懂情感，必须懂女人，如果你什么都不懂，至少请谈两场以上的恋爱再加入这个行业。

我感谢这些年路过我生命的那些明媚的女子，她们让我读懂了每一场爱情背后的故事，而后我将每一场故事转化成了一个有趣的营销案例，这些案例经过细水长流地传播形成了每一个产品的最终销售，情感共鸣点变成了销售最有利的工具。从营销到销售，我读懂了中间隔着的一个关键词：动人心。

我人生的低迷期是 2009 年我彻底步入这个行业的时候，那个时候，我还是一个不懂广告三流大学毕业的电子商务专业的学生，我从百度里仓促地学了点营销技巧就开始接客户了。第一个客户是做婚纱摄影的，他在北京，那一天我们聊到半夜两点多，他给我打了预付款，当我银行卡里多了 1500 块钱的时候，我知道我不能辜负了别人的信任，但是那一次推广结果很差，客户虽然没有埋怨我，但是我知道推广实际上是要承担很大责任的。

后来的我意识到我必须专业化地去运营，我组建了团队但是自己却去了一家招聘类的网站工作，我白天在公司忙晚上回家忙，凌晨四五点是我通常睡下的时间，那一年我看过太多青岛鱼肚白的天

空，却从来没有去过路边摊吃上两根油条点上一杯豆浆。

最窘迫的时候身上只剩下 12 块钱，但是要去见一个客户，我只能坐公交车，后来堵车误点，到客户公司的时候老总很生气，问我为什么不打车来？我说我只剩下了 12 块钱，一块钱来他们公司，一块钱回家，剩下的 10 块钱我需要买一个大版的双蛋双肠的煎饼果子，因为今天是我女朋友的生日。后来我却离奇地签下了这个全年合作的单子，也许只是因为老总是一个女的，这也许现在已经不重要了，因为现在我们成了很好的朋友。

这是我人生中最大的转折点，从那以后我学会了讲故事，讲感人的故事，讲爱情故事，我要把我的每一份经历都卖出去，我要把我知道的每一份故事都卖出去，从那个时候起我真正懂得了广告，我彻底成了一个故事贩卖者。这个世界上的商品，如果让我斗胆去划分，至少有这样两类：情感消费品和生理消费品。比如汽车旅行，实际上就是情感消费品，可有可无，牙膏牙刷实际上就是生理消费品，日常必备，当你明白了这个道理，实际上这个行业本身你懂不懂已经无所谓了，只要你的故事能够打动消费者，让其产生把钱从钱包递到你手里的动作，你的营销就成功了。

每一个人的人生都应该是向着美好发展的，尽管我们都遇见了不同等的待遇，但是我相信只要还能看得见明天的太阳，就应该庆幸昨晚又做了一个好梦。我怀揣着这样的信念去生活，我觉得我的世界里就应该是这样温暖而幸运的。

我很高兴能在这本书里遇见你们，尽管我们不认识，但是我想我们终究会成为朋友，所以不妨跟你们说一点真心话，让你们认识我是一个怎样的人。我想和你们聊聊爱情和品牌营销的那点事儿。

在社交网络风靡的今天，微博微信陌陌等等让认识一个人的成本变得越来越低，朋友这个词变得越来越云淡风轻了。但是我们不妨在这本书里重新认识一下自己的爱情、友情、亲情，安静下来谈谈彼此的一些看法。未来的路很长，我只是想认识你，别无他意。

以上就当作这本书的前言吧！如果你也喜欢和我聊一聊这个话题，不妨关注新浪微博 @ 柒个先生或者微信公众号：sevsir。回复一下你的城市 + 性别 + 你的职业，让我们先彼此认识一下，从我先开始吧：我住在青岛，男，25岁，从事广告行业。

目录

Contents

## 前言 我和你们不熟，但是不妨聊聊 001

• 利用资源推介 001

# 01

## 你知道唐僧背后的推手是谁？

谁放风说“吃唐僧肉长生不老”？

• 媒体投放时间 003

• 是一条街还是覆盖全城？

007 媒体投放渠道

• 频次 010

• 躲得了初一，躲不过十五

013 内容

• 你的眼睛出卖了你的心

• 效果监控 017

• 树上七只鸟，打一枪剩几只

020 衡量 KPI

• 伤敌三千，自损八百

• 品牌档案 024

• 罗马城一共建了多久？

028 品牌感觉

• 冰冻三尺非一冰箱之寒

• 谁的棉袄不过冬？

• 品牌传递 031



# 02

## 水，可以载舟亦可以煮粥

·危机来了怎么办 035

种下前世因，必得求世果

·危机类型 039

·兵来将挡，水来土掩

042 处理危机的方式

釜底抽薪：第一口苹果怎么吃

·苹果 047

050 香橙

·调虎离山：橙子不吃皮

·榴莲 053

056 猕猴桃

金蝉脱壳：外壳很棘手

·围魏救赵：夹在中间的果肉最美味

·蓝莓 059

李代桃僵：一颗坏蓝莓毁了一篮子果

·假痴不癫：一场飙泪的演习

·水蜜桃 068

062 人参果

丢车保帅：桃核的命运很悲惨

树上开花：狐狸说，葡萄是酸的

葡萄 071

# 03

## 王婆的西瓜到底卖给了谁？

夸自己一点儿什么好 075

东家有女养在深闺无人识

产品功能特点 077

080 消费者的特点、需求

每一个人都逃脱不了“7宗罪”

产品可延伸的空间：替代品 084

离你最近的人不过是最像的替身

087 消费者的购买周期

一包烟到下一包烟的距离

如何抓住消费者的五官 090

眉毛胡子一把抓的后果

095 眼看

若心动，一眼万年

鼻闻 098

闻香识女人

101 耳听

小道消息传播的速度最快

茶余饭后都爱聊点什么

嘴说 105

• 有没有历史可以借鉴 109

# 04 有没有巨人的肩膀让你站?

总有一个人，可以让你少奋斗 70 年

• 找关系 111

• 企业版非诚勿扰：媒婆成就好姻缘

114 找桥梁

B2C：商业帝国的生存法则

• 找规则 117

121 找出路

• C2C：小卖家微时代的疯狂

• 找玄机 126

你的手机里藏了一个什么?

130 找理由

• 爱一个人需要理由吗?

• 找时机 133

养兵千日用兵一时

136 找茬

• 接受每一个谩骂过你的人

·做一次完美的文化包装 139

## 05 亲爱的，别卖巧克力，卖爱情

每一个人背后都有一个符号

·文化包装 141

·我爱你与你无关，与暧昧有染

145 情感包装

·特色包装 148

我有的，你没有

·一碗凉皮，趁热吃

152 地域包装

·精神包装 155

我们都是活雷锋

158 促销包装

·满xx送xx，第二杯半价

·色彩包装 162

好“色”有时候并不是一件坏事

·求，爸爸给你讲一个睡前故事

·社交包装 170

混“圈子”别输“面子”

166 故事包装

丈母娘是地产行业先头兵

·绑架营销 173

# 06

## 不以结婚为目的的谈恋爱，都是耍流氓

·给受众一种踏实的感受 177

羞答答的玫瑰静悄悄地开

·暗恋 179

·三行情书，先动情后动心

·相处 185

182 表白

·200次离婚、50次掐死对方的冲动

·小别胜新婚

·分手 192

189 别离

·分手快乐，祝你快乐

195 热恋

·沸水煮青蛙

·结婚 198

·你愿意嫁给他，无论生老病死

·一失足成千古恨

201 离婚

# 07

## 其实我只是哭了而已

·感动你的受众 205

人生四大喜，不是四喜丸子

·喜 207

·生气是拿别人的错误惩罚自己

210 怒

·人无远虑必有近忧

·忧 213

·思念是一种病

216 思

·化悲痛为食量，你可能哭早了

·悲 219

222 恐

·你害怕是因为你“心里有鬼”

·惊 225

惊悚片是恋爱的最佳拍档

·舌尖上思考人生

228 酸甜苦辣

·你是谁，摘下面具来才知道

·生旦净末丑 231

## 番外篇 其实我是一个演员 234

# 01

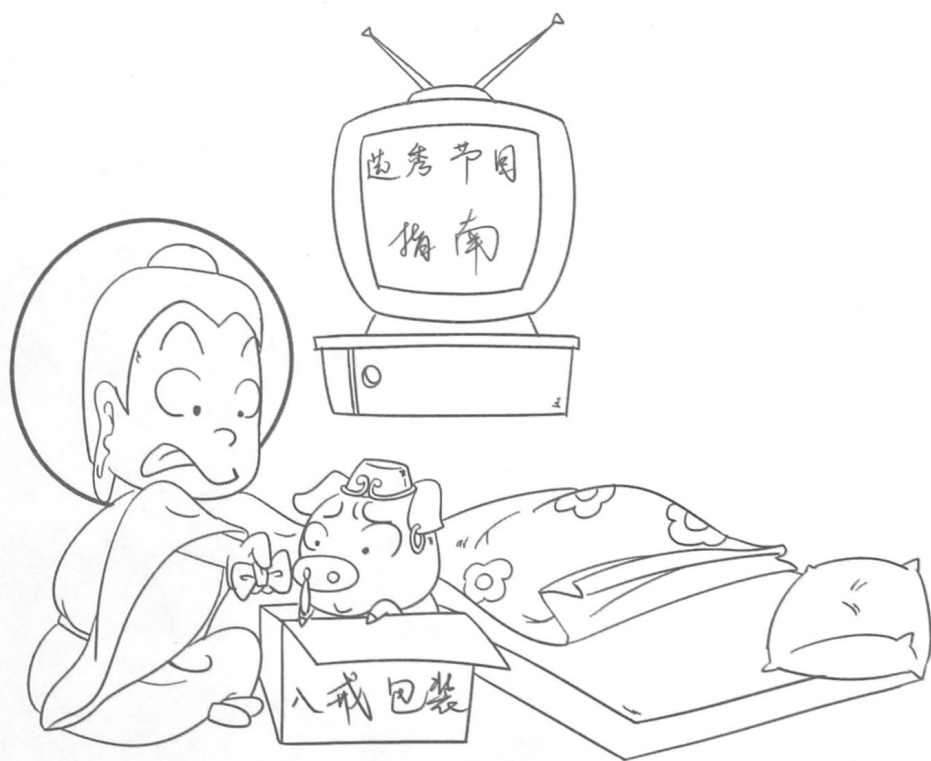
## 你知道唐僧背后的推手是谁？

● 利用资源推介 ●

---

如来为了完成一次强有力的危机公关，先借自己人唐僧打头阵，后利用各种不良少年的回心转意塑造了一场震撼人心又布道佛学的“西天取经”真人秀。

看看如今的一些选秀节目中打着农民、农工形象的歌手，你就知道如来绝对是一个经常看选秀的宅男。看看通过星光大道一夜走红的“大衣哥”，看看凭借一首《春天里》走红的“旭日阳刚”，你就知道如来对八戒这个角色包装付出了多大的心血。这一场感情牌打得很好。





## 谁放风说“吃唐僧肉长生不老”？

谈起唐僧，想起的是在周星驰的电影里特唠叨烦人让孙悟空抓狂的人物。他是大唐贞观年间第一个自费旅游怀揣取经大任的背包客，从京都长安出发，历经艰难抵达天竺。途经千山万水邂逅了现在大家耳熟能详的孙悟空、猪八戒、沙僧，4个男人的故事让整个旅途充满了趣味与传奇，惊悚与悬疑。而后的现代也比较喜欢这种自驾游的方式，有人以自己的经历塑造了《搭车去柏林》《走路去纽约》《走路去巴黎》等等这种走在路上的故事。

《北京青年》里第一集，导致何东（李晨饰）重走青春的主要因素在于一期大型职场选秀节目《非你莫属》中一个喜欢走在路上的姑娘，毫不夸张地说这个姑娘的人生经历导致了整部片子的青春基调，当然最后我们可以以为《北京青年》就是一个旅游广告电视剧，北京出发，从烟台到深圳，从丽江回北京，绕了一个大圈子，主角似乎也读懂了一些人生道理。所以有网友总结：要么读书要么旅行，人这一辈子，心灵和身体，总要有一个在路上。